Agitateur RH

Ateliers de formation

Donnez de la hauteur à vos managers et commerciaux !

Efficacité managériale

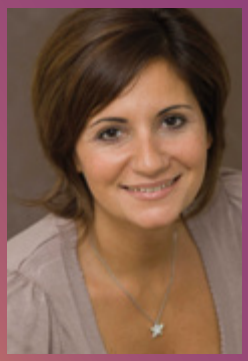
Efficacité individuelle

Intelligence relationnelle

Efficacité commerciale

PHILOSOPHIE ET MÉTHODOLOGIE

Le cabinet NG a été fondé en 2003 par Nathalie Georges sur une ambition : « Mieux prendre en compte la dimension humaine pour améliorer la performance de l'entreprise ».



Nathalie GEORGES,
Fondatrice du cabinet NG

Nathalie a passé 13 ans en entreprise au sein de grands groupes comme Alcatel, Mc Arthur Glenn, IBM, Deloitte Consulting et TMP Worldwide, en charge de missions essentiellement liées au marketing et à la communication. Elle s'est appliquée tout au long de sa carrière à faire grandir ses collaborateurs avant de se tourner définitivement vers un métier où la dimension humaine allait prendre tout son sens.

« Proposer des formations sur mesure qui répondent aux objectifs de votre entreprise et de vos managers, telle est notre ambition. Parce que chaque personne est différente, chaque module doit être personnalisé en fonction des participants. »

Une méthodologie pour servir vos objectifs

Nos cursus pédagogiques s'adaptent en fonction du niveau et de l'expérience des participants. Le diagnostic préalable nous permet d'ajuster la durée, les contenus et les mises en situation aux profils des stagiaires.
Le suivi est le garant de l'appropriation et de la mise en application des apprentissages.

Diagnostic

Vérifier les acquis, identifier les manques, valider les objectifs, sensibiliser.

Adapter le contenu de l'intervention

Intervention

Mettre en situation pour favoriser les prises de conscience, l'acquisition de compétences, le passage à l'acte et la cohésion.

Suivi

Suivre cette action dans le temps.

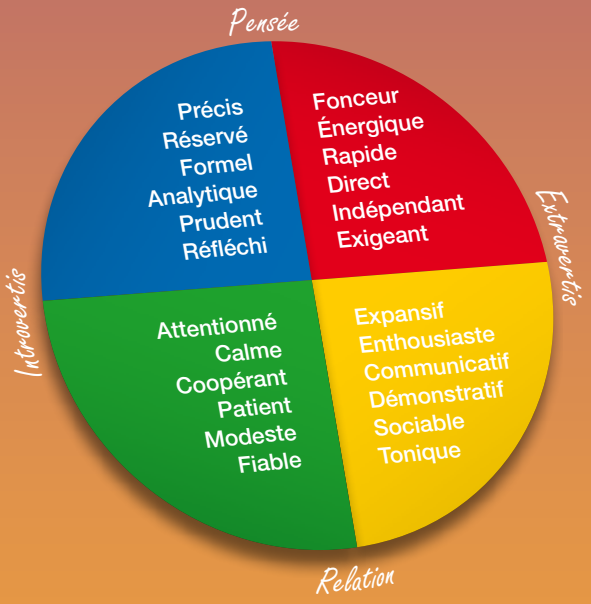
Ancrer les changements décidés dans le quotidien.

Mesurer les acquis et identifier les manques subsistants.

Accompagnements individuels.

L'humain comme fondation

Les profils de comportement Arc-en-ciel et Success Insights sont à la base de la plupart de nos formations.
Ces méthodes synthétisent les travaux de Carl Jung sur les types psychologiques.
Faciles d'accès et ludiques, ces modèles permettent au manager de gagner en temps et en efficacité.



Bénéfices de l'utilisation des profils de comportements :

- Donner envie de travailler ensemble.
- Faire jouer les forces de la différence.
- Susciter la motivation individuelle et collective.
- Améliorer la communication par une meilleure connaissance de soi et de l'autre.
- Accompagner un développement professionnel et personnel.

Organisation

Cible : **Top managers, managers, commerciaux et cadres.**

Durée : **La durée recommandée est de 2 jours + 1 jour de suivi pour chaque module.**

Par exemple, notre parcours complet sur les « Fondamentaux du management » qui reprend les 3 sections : efficacité managériale, efficacité individuelle et intelligence relationnelle dure 3 fois 2 jours.
Nos formations peuvent être réalisées sous forme de demi-journées réparties dans le temps pour permettre aux managers peu disponibles de suivre le parcours dans son intégralité.

Financements

Coût : **Chaque atelier étant personnalisé un devis sur mesure est réalisé selon vos besoins : nombre de jours, participants...**

DIF : **Nos formations peuvent entrer dans le cadre du Droit Individuel de Formation. Nous sommes à votre disposition pour vous aider à établir une demande.**

LE DIF : Mode d'emploi

Qu'est ce que le Droit Individuel de Formation (DIF) ?
Le DIF est un crédit de 20 heures de formation par an, cumulable sur 6 ans et plafonné à 120 heures.

A qui s'adresse-t-il ?
Tout salarié titulaire d'un contrat de travail à durée indéterminée, disposant d'une ancienneté d'au moins un an dans l'entreprise qui l'emploie, bénéficie chaque année d'un droit individuel à la formation d'une durée de 20 heures.

L'employeur peut-il refuser un DIF ?
Oui, cependant s'il le refuse deux années consécutives, le salarié peut se retourner vers son fond de gestion de congé individuel de formation (Fongecif), qui traitera sa demande et peut éventuellement la rejeter à son tour.

La formation s'effectue-t-elle en dehors des heures de travail ?
Le DIF peut avoir lieu en partie pendant les heures de travail, à défaut la formation se déroule en dehors de celles-ci, dans ce cas, le salarié bénéficie d'une allocation versée par son employeur, équivalent à 50% de son salaire net.

Le DIF suit-il l'employé d'un employeur à l'autre ?
En cas de changement d'entreprise, le compteur est remis à zéro. Pour ne pas perdre ses heures, l'employé doit faire sa demande de DIF avant son départ.

Pour chaque salarié, le Droit Individuel à la Formation est donc une occasion exceptionnelle d'accéder à des formations professionnelles correspondant à un développement de compétences individuelles sur-mesure.

LA DIFFÉRENCE ET LES RÉFÉRENCES NG

La différence NG

LES ATELIERS DE FORMATION NG	LES MOYENS
Centrés sur les participants	Les formateurs viennent de l'entreprise et sont familiers avec ses problématiques.
Contenu personnalisé	Prise en compte des profils des participants et du contexte de l'entreprise.
Favorisent la pratique	Ateliers, mises en situation, jeux de rôles.
Traitent les problèmes en profondeur	Se place au bon niveau (prise de conscience et identification du "vrai" problème).
Cursus évolutif	Prise en compte de la dynamique et de l'évolution des besoins du groupe pendant la formation.
Animation éventuelle en binôme	Exemplarité du binôme de formateurs (complémentarité, cohésion).Complémentarité du binôme pour gérer les résistances et varier les apports.
Taux d'appropriation plus élevé	Techniques de mémorisation pendant la formation et suivi personnalisé après la formation.

Ils nous font confiance :

- ALEXION EUROPE
- ATARI
- CLARINS
- DOUX
- EDF
- EUROPCAR
- EURO RSCG
- GUTENBERG NETWORKS
- HACHETTE LIVRE
- HP
- MCCANN ERIKSON
- MIKROS IMAGES
- MUTANT ASSURANCES
- OTIS
- SFP
- SONY
- TF1
- TRANSGOURMET
- UBISOFT
- UNITED BISCUIT

Témoignage

Jean-Christophe Adouritz
Président Transgourmet, 4000 personnes

Prestation : Coaching de prise de parole, animation de 2 conventions stratégiques et cursus de formation managériale de 7 jours pour les 50 directeurs du groupe.

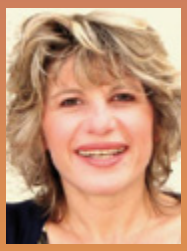
« Cette expérience avec NG a révélé 2 points essentiels pour moi : tant que nous n'essayons pas nous ne pouvons pas réaliser à quel point nous ne savons pas ou nous savons mal. La deuxième chose c'est l'importance de concevoir un dispositif de formation sur mesure, adapté au contexte de l'entreprise et aux profils des personnes. Un cabinet à taille humaine est capable d'apporter des solutions avec de vrais résultats et sur du long terme. La preuve, nous déclinons ce cursus à tout notre management de proximité ».

L'ÉQUIPE DE COACH/FORMATEURS NG

Éric MONNIER,

Dirigeant de NG

Formateur et coach certifié, Éric aide les Managers à faire leur métier avec plus de plaisir et d'efficacité. Il associe accompagnement individuel, formation et coaching d'équipe pour l'atteinte de vos objectifs. Son parcours de responsable commercial dans de grandes entreprises comme IBM et ABB lui apportent une forte compréhension des problématiques de l'entreprise. Éric est ingénieur des Arts et Métiers et parle couramment l'anglais.



Nadia MOCKERS

Nadia a passé 18 ans en tant que manager d'équipe dans des entreprises de service. Depuis plusieurs années, dans le cadre de ses fonctions managériales, elle a fait évoluer ses missions de manager vers celles de manager coach afin de rendre les gens plus autonomes et responsables. Formatrice et coach certifiée, elle se spécialise dans la gestion du stress et la gestion des émotions. Nadia est une battante qui a l'art de transmettre sa passion aux gens afin de les aider à réaliser ce qu'ils ont de meilleur en eux.

Véronique HENAFF

Diplômée de l'Institut d'Études Politiques, Véronique a 14 années d'expérience en entreprise. Elle a exercé des responsabilités de management marketing et commercial principalement dans le secteur des hautes technologies. Véronique se forme au métier et à la pratique du coaching individuel en entreprise. Elle intègre ensuite de nouvelles approches et acquiert notamment des compétences métier dans l'accompagnement des équipes, la mise en place de dispositifs de cohésion et de coopération.

Marc FONFREIDE

Diplômé de l'École Française de Gestion Commerciale, Marc a débuté sa carrière en tant que directeur marketing et commercial, puis comme intervenant marketing. Très vite attiré par l'Humain, il devient maître praticien en PNL, puis coach certifié Coach Up Institut. Depuis 1999, Marc contribue à former et à faire évoluer des équipes managériales et de force de vente, tant au niveau du développement personnel que de la cohésion d'équipe.

Benjamin DUVAL

Diplômé d'une Maitrise de Management Commercial, Benjamin a 12 ans d'expérience en entreprise. Il a commencé comme Acheteur, puis comme Directeur Commercial pour finir comme Directeur d'un centre de profit. Son expérience l'a amené à découvrir des talents et à faire grandir les hommes avec qui il a travaillé. Benjamin se forme à la formation afin de faire évoluer les forces de vente et les équipes managériales en prenant en compte la dimension humaine. Son objectif : Créer les conditions et choisir les bons leviers de la motivation, pour cela il crée en 2009 une société de formation et de conseil en animation, motivation, fidélisation de réseau ou de collaborateurs.

Jean-Claude CATALA

Hier Rédacteur en chef d'émissions de Télévision de grande écoute centrées sur l'Humain, Jean-Claude totalise 18 ans d'expérience managériale dans les médias audiovisuels publics et privés. Il est aujourd'hui Master coach certifié de Coach Up Institut. En tant que formateur, il s'est fait une spécialité de la Communication efficace au service du Management, du développement de l 'impact personnel et du leadership. Consultant-expert des métiers de la Télévision, il intervient également dans diverses écoles de communication et de journalisme.

Ludovic KOSLOFF-TREISTER

A la suite d'une formation en école de commerce et d'une maîtrise de sociologie, Ludovic s'exprimera pendant près de 15 ans dans des fonctions d'encadrement liées à la publicité et au marketing (direction d'entreprises et de centres de profits). Coach et formateur de managers depuis 2002,il intervient auprès de nombreux grands groupes au sein desquels il développe une réelle dynamique de renforcement des aptitudes et compétences managériales.

Stéphane COURCHAURE

Stéphane a débuté sa carrière comme journaliste. Directeur de Collection et auteur de plusieurs ouvrages, il évoluera par la suite à des postes de responsable d'équipes commerciales. C'est son sens de l'investigation journalistique qui l'a amené à étudier l'articulation des relations humaines en entreprise, Stéphane devient alors coach professionnel. Son objectif : faire évoluer et grandir les hommes et les femmes avec qui il travaille ; leur transmettre sa passion pour le développement personnel à travers l'action, l'imagination et la création.

Edwige LENA

Edwige est experte en développement des performances dans la relation client pour les centres d'appels et la prospection commerciale. Forte de ses 13 années d'expérience chez France Telecom dont 7 en tant que télévendeuse puis 6 comme formatrice et animatrice de centres d'appels, Edwige est convaincue que la réussite au téléphone passe avant tout par une posture adaptée, une voix de qualité et un argumentaire bien ciblé. Elle améliore substantiellement l'impact d'un plateau en insufflant enthousiasme et savoir-faire et prépare les téléacteurs aux situations difficiles auxquelles ils sont confrontés.

Charles OUANOU

20 ans d'expérience dans le management et les ressources humaines. Directeur général de grands groupes informatiques puis créateur d'entreprise dans le service informatique, il décide après la vente de son entreprise d'orienter sa carrière dans le développement personnel. Fort de son expérience et de ses compétences, son coaching personnel vous accompagne dans la transformation de vos émotions, renforce votre sens d'autonomie et votre force d'action. Son coaching professionnel permet de vous placer dans une dynamique de réussite lors d'une phase d'évolution de votre carrière ou de réorientation.

Efficacité managériale

S'ADAPTER

Comprendre l'autre grâce aux profils de personnalité

- Connaître l'autre commence par se connaître soi-même
- Savoir reconnaître les différents profils
- Réussir à créer le contact
- Adapter sa communication et son mode de management
- Déjouer les jeux psychologiques

ACCOMPAGNER

Manager Coach

- L'objectif de cette posture
- Le savoir être du manager coach : son intelligence relationnelle, son écoute active, sa pensée positive
- Le savoir faire du manager coach : l'entretien de Coaching, le feedback constructif, la motivation, la réussite de ses collaborateurs
- Sa boîte à outils

Accompagner le changement

- Les phases du changement
- Compréhension des comportements à chaque étape du cycle
- Les conséquences pour le manager
- Savoir accompagner son équipe

Manager en temps de crise

- Prendre le recul nécessaire pour manager les équipes
- Comment changer les points négatifs en avantages
- Efficacité collective : élément indispensable à la survie de l'entreprise

CONDUIRE UN PROJET EFFICACEMENT

Cadrer

- Calibrer
- Organiser
- Planifier
- Entériner

Piloter

- Lancer
- Faire agir en transversal
- Reporter au commanditaire

Conclure

- Livrer le projet
- Faire le bilan
- Archiver

DÉLÉGUER / RESPONSABILISER

Le cycle de responsabilisation :

- Les étapes
- Les différents styles (directif, participatif)
- Le contrôle pour stimuler
- Les objectifs SMART

Déléguer avec succès :

- Les bénéfices de la délégation
- Les éléments de pilotage de la délégation
- Les facteurs d'une délégation réussie
- Le développement de son potentiel de délégation
- Les freins à la délégation

RÉUSSIR LES ENTRETIENS INDIVIDUELS

Techniques d'entretien

- Donner une tâche efficacement
- Remobiliser
- Féliciter
- Annoncer une décision

Les entretiens annuels d'évaluation

Cette formation est personnalisée suivant le contexte et les supports utilisés par l'entreprise.

Les 3 phases sont :

- La préparation
- Le déroulement
- Le suivi

ANIMER / MOTIVER

Réunions et séminaires réussis

- La préparation
- Les rôles de chacun
- La gestion du groupe
- Les techniques d'animation
- Les techniques de résolution de problème
- La maîtrise des leviers de motivation

Motiver

- Les principaux leviers de motivation
- A chaque profil ses besoins de motivation

Efficacité individuelle

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC / MEDIA TRAINING

Bien se préparer
- Dépasser ses peurs, maîtriser son trac, être en confiance, répéter

Réussir sa mise en scène
- Espace scénique, micro, supports visuels, structure du discours

Exploiter ses ressources naturelles
- Le corps, la voix, le ton, la respiration

Conduire son discours
- Diction, rythme, pièges verbaux

Convaincre son auditoire
- Animation, écoute, reformulation, argumentation

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

- A quel type de leader j'appartiens
- Les basics du leadership
- Créér sa propre vision
- Établir une relation de confiance
- Savoir convaincre

FAIRE DU TEMPS SON ALLIE

Pour le manager
- Les bénéfices d'une bonne gestion de votre temps
- L'importance de votre contexte
- La clarification de vos besoins, de votre rôle et de vos objectifs
- Vous engager sur des objectifs individuels réalistes

Pour son équipe
- La clarification des besoins, des rôles et des objectifs
- Les outils et principes clefs d'une bonne organisation
- S'engager sur des objectifs collectifs réalistes

RÉSEAU : MODE D'EMPLOI

Comprendre le réseau :
- Les 3 fonctions du réseau
- Comment le développer, l'enrichir, le rendre pérenne ?
- Quand le solliciter, dans quel but ?
- Donner pour recevoir = gagnant/gagnant

Construire un réseau :
- Faire émerger le capital réel de vos contacts
- Aligner sur votre offre, vos projets et vos besoins en développement
- Quel réseau opportun ? Qui et quoi pour quel résultat espéré ?

FORMATION DES FORMATEURS

- Les règles de la communication appliquées à la formation
- Les notions de base de la pédagogie des adultes
- Le rôle du groupe dans la formation
- Les méthodes didactiques
- Les modes d'évaluation

LE MANAGEMENT AU FÉMININ

- Être une femme : un vrai atout
- S'affirmer dans un contexte masculin
- Déjouer les pièges au quotidien
- Partager les bonnes pratiques managériales féminines
- Équilibrer sa vie professionnelle et sa vie personnelle

MINDMAPPING

Technique d'organisation et de créativité
- Les concepts du Mindmapping
- Élaborer une carte avec le logiciel Mind Manager
- Appliquer Mindmanager aux activités d'un projet

Intelligence relationnelle

QUEL STYLE DE COMMUNICANT ÊTES-VOUS ?

- Découvrez votre style de communicant avec la méthode des couleurs Arc-en-Ciel
- Quel est le profil de vos collaborateurs ? Quel style de communication devriez-vous avoir avec eux ?
- Quel mode de communication avoir selon les situations
- Contrôlez votre émotivité et osez vous exprimer

GÉRER SES ÉMOTIONS

- Donner du sens à vos émotions
- Pourquoi maîtriser vos émotions est essentiel ?
- Quel est le rôle de vos émotions ?
- Les niveaux logiques : à quel niveau se situe votre émotion ?
- Quelle est l'intention positive de votre émotion ?
- Vos émotions et votre métier de manager : comment aider vos collaborateurs à gérer leurs émotions

GÉRER SON STRESS

- Identifier vos réactions face au stress
- Stress positif, stress négatif : savoir faire la différence
- Comprendre les mécanismes mis en place
- Cerner vos propres besoins pour identifier des solutions viables et pérennes
- Acquérir des outils de détente et de maîtrise des émotions
- Adopter la bonne position de vie
- Définir et mettre en place un plan d'action

ÉCOUTER ACTIVEMENT

La communication non verbale

- Respecter la bulle de confort de votre interlocuteur
- Positionnez vous physiquement
- Synchronisez-vous
- Centrez-vous sur votre interlocuteur
- Calibrez votre comportement

La communication verbale :

- Poser la question adaptée
- Reformuler régulièrement
- Poser le cadre et recentrer
- Utiliser les miroirs, la relance, les silences

MIEUX GÉRER LES CONFLITS

- Prévenir les conflits
- Discerner les causes d'un conflit
- Adopter la bonne position de vie
- Comment arbitrer un conflit de l'extérieur
- Comment anticiper les conflits
- Faire face à une situation conflictuelle en 5 étapes : le climat, l'écoute, l'expression des émotions, les solutions, la mise en place et le suivi de ces solutions

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE : UNE VRAIE RÉPONSE AU MAL ÊTRE AU TRAVAIL !

- Comprendre ses émotions et celles de ses collaborateurs
- Être dans l'écoute et dans la vigilance pour anticiper des situations de crise
- Savoir relativiser, garder du recul et accompagner ses collaborateurs en période de crise
- Déjouer les jeux psychologiques
- Faire vivre cet état d'esprit dans son quotidien et dans celui de son équipe

MOTIVER, ANIMER, MANAGER UNE FORCE DE VENTE

- Identifier les leviers de motivation de vos vendeurs selon leur profil de personnalité
- Acquérir des outils de motivation au quotidien (écoute, valorisation, dynamisation…)
- Organiser des réunions efficaces
- Développer votre leadership
- Devenir un manager coach pour développer les compétences de vos vendeurs

MAÎTRISER CHAQUE ÉTAPE DU CYCLE DE VENTE

- La prise de contact pour établir un climat propice
- La qualification du besoin pour être pertinent
- L'argumentaire ciblé pour intéresser
- Le non verbal pour convaincre
- Les objections comme des opportunités de progrès
- La confidence comme un cadeau
- La conclusion pour engager le client
- Développer son chiffre chez un client existant
- Les réclamations comme de nouvelles opportunités de vente
- Découvrir son profil et s'adapter à celui de ses clients avec Insights et Arc en ciel

AMÉLIORER L'IMPACT DE VOTRE CENTRE D'APPEL

- Un script d'appel exprimant une valeur ajoutée pour le client
- Savoir-faire et savoir-être d'appel
- Motivation des téléopérateurs
- Organisation et fonctionnement du plateau
- Savoir-faire et savoir-être du soutien métier
- Savoir-faire et savoir-être du manager

VENDRE EFFICACEMENT AU TÉLÉPHONE

Savoir-être : La voix

- Prendre conscience de l'importance de cet outil
- Bien utiliser les leviers : Le sourire, le ton, le rythme
- Canaliser ses émotions

Savoir-faire : Maîtriser les 6 étapes essentielles pour vendre par téléphone

- Accueillir / s'annoncer (Passer les barrages)
- Comprendre
- Convaincre
- Engager
- Élargir
- S'assurer de la satisfaction du client

Faire face aux situations difficiles

- Rebondir sur les objections
- Gérer un conflit
- Traiter positivement les réclamations

NOTES

NOTES

Agitateur RH

NG PARIS
30 rue Aristide Briand
92300 Levallois-Perret
Tél. 01 40 90 08 87

NG MARSEILLE
Villa Borgetta
292 avenue du Prado
13008 MARSEILLE

Retrouvez-nous sur
www.ngcoaching.com

Le cabinet NG est un organisme de formation agréé • n°11 92 1777 492